

FUGLINSZKY ÁDÁM
joghallgató, ELTE ÁJK, V. évfolyam

A FRANCHISE SZERZŐDÉS HELYE A SZERZŐDÉSI RENDSZERBEN,
"MEGÉRETT-E" A KODIFIKÁCIÓRA A FRANCHISE

A franchise szerződés a közelmúltban igen frekvenciát kapott téma volt mind a külföldi, mind a magyar jogi és közgazdasági szakirodalomban. Azonban aktualitása mintha hanyatlani látszana, s mintha egy kissé alábbhagyott volna a gazdasági csodafegyvernek tekintett vállalkozási forma iránti érdeklődés. Történik mindez annak ellenére, hogy az amerikai vásárlók minden harmadik dollárjukat franchise-ban működő kereskedelmi egységben költik el, a franchise növekedési üteme az Egyesült Államokban meghaladja a gazdaság egészének növekedési ütemét,¹ és hazánkban is kereskedelmi forgalomban történő részesedése megduplázását jósolják a szakemberek a következő négy-öt évben.²

Mégsem e közgazdasági előrejelzések, mutatók irányítják (újból) a figyelmünket erre a szerződési konstrukcióra. Közismert tény, hogy Polgári Törvénykönyvünk újrakodifikálás előtt áll, a Kodifikációs Bizottság megkezdte munkáját, s tevékenységét építő szakmai viták kísérik. E polémiák tanulmányozása során felfigyelhetünk olyan szerzőkre, akik a franchise szerződésnek az új Ptk-ba történő inkorporálása mellett foglalnak állást.³

Ahhoz, hogy a kérdésben felelősen egyik, vagy másik oldalra álljunk, azaz a franchise kodifikációja, illetve annak elvetése mellett törjünk lándzsát, mindenekelőtt fel kell vázolni, mit értünk franchise alatt, milyen jellemzőkkel, sajátosságokkal bír ez a vállalkozási forma, illetve szerződés. Ezt követően kerülhet sor az elméleti és gyakorlati érvek, ellenérvek számba vételére.

¹ Kiss István (szerk.) [1999.] Franchise Évkönyv, Budapest, Magyar Franchise Szövetség, 5. old.

² Heti Világgazdaság, Franchise melléklet, 1999. május 22., 88. old.

³ Egyértelműen a kodifikáció mellett érvel több cikkében is Miskolczi Bodnár Péter, ld.: A franchising szerződésekről (Gazdaság és jog, 1995/7-8. szám, 11. old.), Atipikus szerződések (Gazdaság és jog, 1997/1. szám 23. old.). Nem zárkozik el a Ptk-ba történő beemelés elől Lábady Tamás sem, ld.: A magyar magánjog (polgári jog) általános része [1998], Budapest – Pécs, Dialóg Campus, 156. old.

I.

A franchise fogalma, főbb sajátosságai

1. A fogalom eredete, a fogalom-meghatározás buktatói, fogalomalkotási kísérlet

Szinte minden egyes, a franchise-zal foglalkozó munka (egybehangzóan) ismerteti a kifejezés eredetét,⁴ amelyet a középkori franciaföldön kell keresnünk. A franchise szó szabadságot, mentességet jelent(ett): egyfelől magas rangú egyházi és világi méltóságok, nemesek adó- és vámfizetés alóli mentességét jelölte, másfelől pedig adóztatási, vásártartási engedélyt takart. Ezekért a jogokért “cserébe” az “engedélyes” kezdetben természetbeni, majd később pénzübeni ellenszolgáltatást tartozott nyújtani az uralkodónak. Az ilyen privilégiumot statuáló okiratot nevezték franchise levélnek, eredeti nyelven *chartres de franchise*-nak. A franchise-fogalom történeti elemzése rávilágít mai lényegének egy igen fontos mozzanatára, nevezetesen, hogy bizonyos jogok átruházásáról van szó, díjfizetés ellenében. Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy az elnevezés történeti és nem fogalomelemző jellegű, a franchise meghatározásához pusztán a név és annak jelentése önmagában nem elegendő.

A fogalommeghatározást egyéb tényezők is nehezítik. Másérteneke például franchise-on az Egyesült Államokban, és mást a Kontinensen.⁵ Zavart okozhat az is, hogy a franchise meghatározásokban közgazdasági és jogi elemek keverednek.⁶ Egyes szerzők a fogalom további összetevőkre bontásával próbálják áthidalni a meghatározás nehézségeit; megkülönböztetik például a franchise-t a franchising-tól, a franchise rendszertől, valamint a franchise szerződéstől. Megtévesztő

⁴ Ld. pl. Rátky Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai [1994], Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 13. old., Haraszi Mihály: Franchising a vállalkozók csodafegyvere? [1992], Budapest, Trademark 29. old., Poór József – Zentai Katalin: Franchise, út a sikeres vállalkozáshoz [1991], Budapest, Nemzetközi Menedzser Központ, 20. old.

⁵ Részletesebben ld. Tóth Zoltán: Franchising. Alapok és kartelljogi megítélés, in: Polgári Jogi Dolgozatok [1994], Budapest, MTA Állam- és Jogtudományi Intézet, ELTE Állam- és Jogtudományi Kar, 185.-186. old.

⁶ Csécsy György: Adalékok a franchise fogalmának meghatározásához, Jogtudományi Közlöny 1995/5-6. szám 228. old.

lehet, hogy a franchise-nak – versenyjogi összefüggéseiben – immár tételes jogi definíciója is van [246/1997. (XII. 20.) Korm. sz. r. 4.§ a-b pont]. Darázs Lénárd hívja fel a figyelmünket arra, hogy a fent nevezett jogszabály nem a franchise szerződés kodifikációját tartalmazza, hanem csak bizonyos, nevezetesen a versenyjogi aspektusára világít rá.⁷ A franchise fogalom körüli bizonytalanságokat mi sem érzékelteti jobban, minthogy ennek a szerződésnek mindezidáig nem sikerült megfelelő magyar nevet találni. Az eddigi kísérletek – *átadásvétel*,⁸ *névjoglás*,⁹ *üzletlánc-szerződés*, *know-how lízing*,¹⁰ *rendszerlicencia*¹¹ – nem igazán fedik a franchise jogviszony tartalmát. Igen megmosolyogtató a Magyar Franchise Szövetség pályázatának egyik versenyműve, amely *“kölcson fortélyként”* szándékozott meghonosítani a franchise-t a magyar nyelvben.

Mindezek ellenére a tanulmányírónak kötelessége megkísérelni a franchise meghatározását. Maga a franchise lényegének tanulmányozása mellett harmincöt definíció vizsgálatára került sor. Tartalmi és formai elemzés után a következőképpen lehet meghatározni a franchise fogalmát. *A franchise polgári jogi szerződéssel létesített vállalkozási forma, amelyet jogilag és pénzügyileg független vállalkozók hoznak létre oly módon, hogy az egyik fél (franchisor, franchise átadó) engedélyezi kereskedelmi névből, ill. védjegyből, ill. márkanevből, ill. know-how-ból álló, egymással egységes üzleti rendszert alkotó szellemi alkotásainak és más vagyoni értékű jogainak korlátozott ideig tartó használatát ellenőrzési és utasítási jogainak fenntartása mellett, továbbá a jogviszony fennállása alatt folyamatos, a másik fél továbbképzésére is kiterjedő kereskedelmi, technikai támogatást nyújt, amiért a saját tulajdonú üzletet szerződésszerűen működtető másik fél (franchisee, franchise átvevő) díjat fizet.*

⁷ Darázs Lénárd: A franchise szerződés versenyjogi mentesítése, in: Franchise Évkönyv [1998], Budapest, Magyar Franchise Szövetség, 8. old.

⁸ Heti Világgazdaság, Franchise melléklet, 1993. május 8.-i szám

⁹ Mendelsohn, Martin – Acheson, David: Franchise a gyakorlatban, a névjoglás ABC-je [1991], Budapest, Hit Investcenter Tradeinform, 1. old.

¹⁰ Hajdu Endre: Piacszerzés üzleti módszerek átadásával [1987], Budapest, Belkereskedelmi Kutató Intézet, 5. old.

¹¹ Csécsy: id. mű, 229. old.

2. A franchise közgazdasági háttere

“Aki vállalkozik, annak élete bizonytalan. De ha franchise-ban teszi ugyanezt, mégis olyasféle védettséget érezhet, mint amelyet a bungee-jumpingnak nevezett leugró sportban a testre erősített gumikötél ad.” – fogalmazta meg Jochen Schweizer német rendszergazda a franchise sikerének titkát. A magam részéről azon szerzőkkel értek egyet, akik a franchise-t, mint olyat elsősorban közgazdasági jelenségnek tekintik, amellyel a jognak is kényszerűen foglalkoznia kell. A jelenség megértéséhez tehát ismerni kell a franchise mögött meghúzódó gazdasági racionalitást.

A franchise hatékonyságának titka három pilléren nyugszik. Egyfelől egy olyan feladat- és munkamegosztással állunk szemben, amelyben mindkét résztvevő (franchise átadó és franchise átvevő) azt teszi a közös vállalkozás sikere érdekében, amihez a “legjobban ért”. Az átadó, mint ötletgazda kifejleszt egy koncepciót, s azt jól azonosíthatóvá és a fogyasztók számára vonzóvá teszi. Az átvevő pedig a helyi piac ismeretében, a tulajdonosi motiváció által ösztönözve forgalmaz, ill. szolgáltatást nyújt. Ebben a megközelítésben tehát a franchise nem más, mint *egymást kiegészítő erőforrások és szaktudások ötvözete*.¹² A második – s az elsővel szorosan összefüggő – pillér a *fogyasztói márkahűség* kihasználása, vagyis közvetlen asszociáció létesítése egy-egy védjegy, márkanév, logó, formaruha stb., valamint bizonyos termékek, szolgáltatások jellege, minősége között. Harmadszor figyelembe kell venni a szerződő felek kölcsönös egymásra utaltságát, vagyis azt a szükségszerű ténytet, hogy *az egyik fél sikere csak a másik fél sikerén keresztül érhető el*.¹³ A gyors piaci térhódításnak mindkét fél számára ára van. Az átadó csak a profit egy meghatározott százalékára tarthat igényt jutalék (royalty) címén, az átvevő pedig köteles “eltérni”, hogy bizonyos stratégiai döntéseket az átadó hozzon meg, s az üzlet image-nek kialakításába is beleszóljon, hovatovább egyenesen meghatározza azt. A kölcsönös egymásra utaltság – negatív

¹² Ekképpen fogalmaz Martin Mendelsohn, ld.: Zentai Katalin (szerk.): Franchise, szemelvények a nemzetközi szakirodalomból [1990], Budapest, Tradeinform – Nemzetközi Menedzser Központ, 19. old.

¹³ Csordás Andrea – Osváth Anikó: Franchise rendszer a hazai tapasztalatok tükrében, in: Ipar-Gazdaság 1995/7. szám, 27. old.

megközelítésben – egyben azt is jelenti, hogy bármelyik fél hibája a rendszer valamennyi résztvevőjének kudarcát okozhatja. (Olyan ez, mint az emberi testben a kis és a nagy vérkör kapcsolata. A kis vérkör a szívet és a tüdőt köti össze, a friss levegőt a szív felé, az elhasznált levegőt pedig a tüdő felé áramoltatja. A nagy vérkör a szívben veszi fel az oxigént és viszi a sejteknek. Ha bármelyik keringési út leáll, megbénul a szervezet vérellátása, így szükségképpen a másik keringési út is. A résztvevők oldalán jelentkező – gazdasági, szervezési – előnyöket és hátrányokat szinte minden franchise-zal foglalkozó munka részletesen ismerteti. Ettől terjedelmi korlátok miatt el kell tekintenünk.¹⁴⁾

3. A franchise szerződések általános jogi jellemzői röviden

A franchise szerződést általában *határozott, de hosszú (öt-tíz év) időre* kötik, a befektetett saját tőke megtérüléséhez igazodóan. (Érdemes elgondolkozni azon, hogy mikor minősül egy franchise szerződés teljesítettnek, hisz egyszer, illetve folyamatosan szolgáltatandó elemeket egyaránt tartalmaz. – Mindez az elállás, a felmondás és az általános szerződési feltételek kollektív megtámadása szempontjából különös figyelmet érdemel.) Amennyiben a franchise szerződéssel együtt más megállapodásokat is kötnek, akkor a franchise szerződés keretszerződéssé, a többi megállapodásra is irányadó *“vezérszerződéssé”* lép elő, vagyis a benne foglalt előírások túlmutatnak önmagukon, kihatnak a kapcsolódó jogviszonyokra is. A fentebb vizsgált kölcsönös egymásra utaltság szempontjából különös jelentősége van a felek *együttműködési kötelezettségének* [Ptk. 4. § (1), 205. § (4)]. Tekintve, hogy a franchise hazánk (és a legtöbb ország) Polgári Törvénykönyvében jelenleg nem szerepel, részletes és teljességre törekvő, ún. *ön szabályozó* dokumentumokkal találkozhatunk. A szerződéskötés maga gyakran az átadó által meghatározott *általános szerződési feltételek* felhasználásával történik.

¹⁴ Ld. pl. Mendelsohn – Acheson: id. mű, 5-9. old., Poór – Zentai: id. mű, 96-105. old., Rátky: id. mű, 26-30. old.

II.

A franchise helye a szerződési rendszerben

A franchise szerződés kodifikálása mellett érvelők gyakran hivatkoznak arra, hogy a kérdéses jogügylet vegyes, atipikus szerződésből immár önálló szerződéstípussá vált. A két probléma összekapcsolása módszertanilag megkérdőjelezhető, mert nem feltétlenül közvetlen az összefüggés aközött az elméleti kérdés között, hogy egy-egy jogügylet önálló szerződéstípust alkot-e, valamint ama – részben jogpolitikai és jogtechnikai – felvetés között, mely szerint kell-e kodifikálni, avagy sem. A jogtudomány ideális és kívánatos esetben természetesen a jogalkotói munka sorvezetője is egyben, mégis részben eltér az elméleti és a kodifikációs szempontrendszer. A két kritériumcsoport kapcsolódása szintén jogelméleti kérdés és természetesen csak a kontinentális jogrendszerekben merül fel, hiszen az angolszász alapú jogrendszerek: *“ ... a római jogi gyökerekből kinőtt kontinentális szerződéstípusok fejlődésük során mindvégig elkerülték”*.¹⁵ Az angol, amerikai jogban tehát fel sem merül problémaként a franchise szerződés szerződési rendszerbe illesztése, így szintén az elméleti és a kodifikációs szempontrendszer relatív elválasztásának szükségességét igazolja, hogy ennek ellenére az Egyesült Államokban jelentős franchise-specifikus szabályanyag létezik.

A magyar jogrendszerben ismert a tipizálás, így szükségképpen felmerül a franchise illeszkedésének problémája. Mielőtt erre válaszolnánk, meg kell vizsgálni, milyen szerződési rendszerben gondolkodunk mind elméleti, mind pedig kodifikációs szempontból.

1. Előkérdés, a szerződési rendszer felépítése

A szerződési rendszer felépítését szinte minden szerző eltérően vázolja fel, bár egyes kategóriák nagy gyakorisággal jelennek meg tudományos munkákban, ám olykor eltérő jelentéstartalommal. Illusztrációként álljon itt három szerző álláspontja.

¹⁵ Vékás Lajos: A szerződési rendszer fejlődési csomópontjai, [1977], Budapest, Akadémiai Kiadó, 100. old.

*Eike Schmidt*¹⁶ a vegyes szerződéseket két nagy csoportra osztja. Szerződéskapcsolatról (Vertragsverbindung) akkor beszél, ha több szerződést azonos okiratban, vagy ugyanabban az időben, ugyanabban a megállapodásban kötnek meg. A másik alcsoport a szűkebb értelemben vett vegyes szerződések köre, amelyben kombinációs szerződést, kapcsolt szerződést, tipikus szerződést “másfajta” ellenszolgáltatással, valamint típus-összeolvasztó (Typenverschmelzungsvertrag) szerződést különböztet meg. Ez utóbbiban az egyes szerződéstípusok elemei olymértékben kölcsönhatásba kerülnek, elegyednek, hogy nehéz az egyes elemeket önmagukban, kiragadva értelmezni.

*Miskolczi Bodnár Péter*¹⁷ a Ptk-ban nevesített, tipikus szerződésekkel a nem nevesített atipikus szerződéseket állítja szembe, s ezeket három alkategóriába sorolja. Nevezetesen az egyedi-egyszeri szerződésekébe, a vegyes szerződésekébe, és a nevesített atipikus (!) szerződésekébe. A nevesített atipikus szerződések – álláspontja szerint – immár stabil vonásokkal, állandó jellemzőkkel rendelkeznek, az ismert szerződési feltételek egymásra hatásából új egység alakul ki, amely önálló elnevezést is kap.

*Bíró György*¹⁸ kötelmi jogi tankönyvében szintén a Ptk. szabályai alapján distinkcionál. A nevesített szerződés – szerinte – lehet alaptípus, vagy önállósult altípus, a nevesítetlen szerződések pedig vagy együttműködési jellegű, vagy még nem nevesített új, illetve vegyes szerződések lehetnek.

A szerződési rendszer általam elfogadott modellje négy lépcsőben érhető el. Mindenekelőtt ki lehet iktatni a szerződéskapcsolat (Villányi Fürst Lászlónál szerződés-halmazat¹⁹) kategóriáját, hiszen ez nem egy szerződésfajta, hanem több szerződés közös előfordulását, egymással összefüggő voltát takarja. Logikailag az össze nem függő

¹⁶ Esser, Josef – Schmidt, Eike: Schuldrecht, Band I., Allgemeiner Teil, Teilband 1., 7. völlig neubearbeitete Auflage [1992], Heidelberg, C. F. Müller Juristischer Verlag, 215.-219. old.

¹⁷ Miskolczi Bodnár Péter: Atipikus szerződések (lízing, faktoring, franchising), Gazdaság és Jog 1997/1. szám., 3-4. old.

¹⁸ Bíró György (szerk.): Szerződési Alaptípusok [1997], Miskolc, Novotni Alapítvány a magánjog fejlesztéséért, 12-13. old.

¹⁹ Villányi Fürst László szerződés-rendszertani értekezését lásd: Kötelmi típusok. Vegyes szerződések. in: Szladits Károly (szerk.): Magyar Magánjog, negyedik kötet [1942], Budapest, Grill Károly Könyvkiadó vállalata, 1-14. old.

szerződésekkel állítható szembe, s nem a vegyes szerződésekkel. Másodsor “egyszerűsíteni” lehet a vegyes szerződések alfajaiként megismert egyes elemekkel (kapcsolt szerződés, atipikus ellenszolgáltatás), hiszen ezek önálló vonásai, differentia specificái nem jelentősek a vegyes szerződési jelleghez képest. Harmadsor újból fel kell hívni a figyelmet az elméleti és kodifikációs szempontrendszer elkülönítésére. Végül, negyedszer, vitatom az atipikus szerződés kategóriáját abban az értelemben, mely szerint olyan szerződést takarna, amelyben a különös részben szabályozott egyik szerződésfajta elemei sem szerepelnek. (Így definiálja pl. Villány is.) Vajon lehetséges-e olyan szerződést kötni, amelynek egyik eleme sem emlékeztet nevesített szerződések összetevőire? Lehet a “múltat végképp eltörölni” a szerződési jogban? Véleményem szerint nem, a szerződéstípusok evolúciója ennél sokkal lassabban zajlik. Másrészt a szerződési elemek mekkora hányadát kellene beazonosítani tudnunk ahhoz, hogy immár vegyes és ne atipikus szerződésről beszéljünk? Amennyiben az atipikus kategória csak annyit takar, hogy a Ptk-ban nem nevesített, sajátos összetételű szerződés, az természetesen nem helytelen, ám a vegyes, vagy innominát fogalom is e jelenség jelölésére használatos.

Tudományos szempontból tehát három kategóriát különböztethetünk meg, nevezetesen a szerződési alaptípusokat, avagy *sui generis szerződéseket* (amelyek a római jogban kialakult *dare, facere, praestare* felosztás mentén alakultak ki, pl. adásvétel, vállalkozás, megbízás), az alaptípusok *nevesített altípusait* (pl. vállalkozás – fuvarozás, megbízás – bizomány), s végül a *vegyes szerződéseket*. A vegyes szerződések vagy típuskombinációs, vagy pedig típusösszeolvasztó, avagy integrált vegyes szerződések lehetnek. A típuskombinációs szerződésben az egyik fél oldalán, vagy mindkét oldalon több alaptípus, vagy altípus eleme felismerhető módon egymás mellett van jelen (pl. vállalkozással vegyes adásvétel), míg a típusösszeolvasztó (integrált vegyes) szerződések esetében az egyes szerződési feltételek a közös gazdasági cél “olvasztótégelyében” szinte felismerhetetlenül elegyednek, s e gazdasági tényező jelenti a minőségi változást, az újszerűséget. (A típuskombinációs szerződés elemeinek egymáshoz való viszonyát a színkörrel modellezhetjük, amelyben minden egyes körcíkk eltérő színű, de jól elkülöníthetően felismerhető. Az integrált vegyes (típusösszeolvasztó) szerződések összetevőit pedig

ahhoz a színes pontkavalkádhoz hasonlíthatjuk, amelyet a színtévesztők kiszűrésére használnak a szemészek. A sok elem diffúz módon, összekeveredve van jelen, mégis kirajzolódik egy szám a tarka kör közepén, amit a nem színtévesztő páciens felismer. A modellben ez a kiugró szám lenne a minőségi változás, az ilyen szerződések közgazdasági racionalitása, amely megjelenítésében az összes kicsi sokszínű kör, a szerződési elemek, részt vesznek.)

Kodifikációs szempontból elegendő különbséget tenni nevesített és nem nevesített (nominát, innominát) szerződések között. A tudományos szempontrendszer tendenciaszerűen hatással van a kodifikációra, hiszen a Ptk.-ban sui generis szerződések, azaz szerződési alaptípusok és nevesített altípusaik szerepelnek. Ekképpen és kizárólag e terjedelemben lehet a franchise szerződés-rendszertani besorolását is érvként felhasználni a kodifikálandó, nem kodifikálandó vitájában.

2. Franchise koncepciók

A franchise koncepciók első nagy csoportját azok a nézetek képezik, melyek szerint a *franchise szerződés bizonyos ismert és nevesített szerződések altípusa*.

A franchise-ról Magyarországon elsőként publikáló *Mádi Csaba*,²⁰ majd *Vida Sándor*²¹ is a technológia, ill. a know-how átadás, azaz a *licencia szerződés* egyik speciális formájának tekinti azt, holott ők maguk is számos eltérést diagnosztizálnak a hagyományos licencia szerződés és a franchise szerződés között. Valamely szellemi alkotás használati jogának időleges átengedése valóban szükségszerű eleme a franchise-nak, ugyanakkor mégis többről van szó, hisz olyan jellegzetességekkel is találkozhatunk, amelyek egy általános licencia szerződésben nemigen fordulnak elő, s minőségileg mássá, komplexebbé teszik az együttműködést. (A franchise átvevő sokkal intenzívebben betagozódik az átadó rendszerébe. A felek között a szellemi alkotás használati jogának átruházását követően is szoros az együttműködés,

²⁰ Mádi Csaba: Franchise szerződések in: A szellemi exportról [1979], Budapest, Kossuth Könyvkiadó, 24-25. old.

²¹ Vida Sándor: A védjegy és a vállalat [1982], Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. 294. old.

amit az átadó részéről az ellenőrzési és utasítási jog, valamint a folyamatos tanácsadás, továbbképzés testesít meg. Az átvevő köteles igazodni az átadó stratégiai útmutatásaihoz.)

Kiss István és Sajó János tanulmányában a franchise-t a vállalkozási szerződések körébe sorolja.²² A franchise a rendszergazda és az átvevő együttműködése, közös vállalkozása közgazdasági értelemben, de nem vállalkozási szerződés jogi értelemben. Nehezen lehetne felismerni ugyanis az eredménykötelmi jelleget, hangsúlyosabb a partnerek maximális gondossága, ami inkább megbízási típusú szerződésre utal. Közgazdasági értelemben természetesen hatékonyságra, eredményességre törekszenek. Az egyes szerződési elemek részletes vizsgálata (továbbképzés, fejlesztés, marketingfeladatok megosztása stb.) is azt az érvelést támasztja alá, hogy azok sikere, eredménye jellegüknél fogva nemigen garantálható. Az átadó ugyan kifejleszt egy rendszert, de nem az átvevő megrendelésére teszi ezt, vállalkozónak így nemigen tekinthető. Az átvevő pedig működteti a vállalkozást, de ezért nemhogy díjat nem kap, hanem egyenesen ő fizet az átadónak. Az átvevő sem tekinthető tehát vállalkozónak.

A német kereskedelmi jogi szakirodalomban külön szerződésfajtát alkotnak az ún. kereskedelmi, vagy értékesítés-közvetítói szerződések (*Absatzmittlungs-, Geschäftsbesorgungs-, vagy Absatzförderungsverträge*). Egyes szerzők a hagyományos altípusok, így a kereskedelmi képviselői, márkakereskedői, ügynöki és bizományosi szerződések mellett, a franchise-t is e körbe sorolják. Baudenbacher is ezen elemeket tekinti a franchise szerződés lényegének.²³ A kérdéskör részletes elemzésével Weltrich művében találkozhatunk, aki azonban e jegyek észlelése ellenére mégis típuskombinációs szerződésnek tekinti a

²² Kiss István – Sajó János: A franchise és a privatizáció összefüggése [1994], Budapest, Építésügyi Tájékoztatói Központ Kft. – Typopress Kft. (ÁVÜ Privatizációs Füzetek 21. szám), 14. old.

²³ Baudenbacher, Carl: Die Behandlung des Franchisevertrages im schweizerischem und im europäischem Recht, in: Neue Vertragsformen der Wirtschaft: Leasing, Factoring, Franchising [1992], Bern – Stuttgart – Wien, 2. überarbeitete und erweiterte Auflage, Verlag Paul Haupt, 373. old., – bár összegzőképpen mégis innominát szerződésként említi a franchiset.

franchise-t.²⁴ Érvelése szerint a kereskedelmi közvetítői szerződések fő elemei a franchise szerződésben is megtalálhatóak – nevezetesen a közvetítő pénzügyi önállósága, a jogviszony tartós jellege, az utasítási jog és maga a forgalom előmozdítása –, ugyanakkor a modell csak az áruforgalmi rendszerek tekintetében alkalmazható, a szolgáltatási franchise-ra már nem. Álláspontom szerint a franchise már csak azért sem sorolható e körbe, mivel a kereskedelmi közvetítői szerződések nem önálló szerződéstípusok tudományos értelemben és a magyar tételes jogban nincsenek is nevesítve. Másrészt a forgalomélénkítés kevésbé kerül előtérbe, ugyanis az átvevő önálló vállalkozóként, üzlete tulajdonosaként nem az átadó, hanem saját profitja maximalizálására törekszik. Más kérdés, hogy mindez az átadónak fizetendő jutalék (royalty) összegét is növeli. Az átadó termékei forgalmazásának élénkítése tetten érhető ugyan, de “spontán módon” zajlik le, és sem szubjektíve (az átvevő motivációja szempontjából), sem pedig objektíve (a szerződés többi, zömmel megbízási jellegű eleméhez képest) nem domináns elem.

A magyar szakirodalomban több szerző álláspontja szerint is *atipikus, ám önálló (sui generis) szerződés a franchise*. Ez a megközelítés már önmagában problematikus, hiszen a tudományos értelemben vett *sui generis* szerződések jellemzően a jogszabályokban is nevesített, tipikus szerződések.

A *Miskolci Egyetem kereskedelmi jogi tankönyvében* a franchise, mint “... a magyar jogban nem szabályozott atipikus szerződés, sajátos jegyei alapján a gyakorlatban létező és működő, specifikus jegyeit alakító, önálló szerződéstípus”²⁵ szerepel. *Miskolczi Bodnár Péter* érvelésében elfogadja, sőt hangoztatja, hogy a franchise a szerződési alaptípusok különböző elemeiből áll, ám álláspontja szerint “... a háttérben felismerhető szerződési őstípusok szabályai oly módon ötvöződnek, hogy az ismert szabályok egymásra hatásából új egység alakul ki.”²⁶ Ez a megállapítás találó, ámde az új egységet statuáló

²⁴ Weltrich, Ortwin: *Franchising in EG Kartellrecht* [1992], Köln – Berlin – Bonn – München, Carls Heymanns Verlag KG, 69. old.

²⁵ Újváriné Antal Edit: *A franchising*, in: *Kereskedelmi Szerződéstípusok* (szerk.: Miskolczi Bodnár Péter) [1997], Miskolc, Novotni Alapítvány a Magánjog Fejlesztéséért, 383. old.

²⁶ Id. Miskolczi Bodnár [1997], id. mű, 4. old.

minőségi változás, kohéziós erő nem jogi, hanem gazdasági természetű, mivel a franchise elsősorban közgazdasági jelenség. Másrészt, ha az egyes szerződéstípusok elemei ötvöződnek is, azonosíthatóságuk nem teljesen vesz el. (Az egyes elemek ismertetését ld. a típuskombinációs szerződés koncepciójánál.). Végül utalni kell a szerződési rendszer kapcsán kifejtettekre, mely szerint az atipikus szerződés kategóriája vitatható.

Felmerül az a megoldás is, mely szerint a franchise szerződés nem más, mint közös gazdasági cél megvalósítására irányuló, ám önálló és független, mégis vita esetén egymásra tekintettel elbírálandó szerződések összessége, azaz *szerződэшalmazat, szerződэшcsomag*. Rátky Miklós ezen érvelést cáfolva megjegyzi, hogy a franchise valóban többféle szerződés elemeit integrálja, ám ezt önmagán belül teszi, vagyis a keretjellegét nem az egyes szerződések fölött állónak kell tekintenünk, hanem magát a franchise-t kell elfogadnunk keretszerződésnek.²⁷ Rátky cáfolatával egyetértve meg kell jegyezni, hogy a franchise nem szükségképpen elemei (ld. részletesen a típuskombinációs modellnél), így az adásvételi, bérleti elemek technikailag leválaszthatók a jogügylet magjáról és akár külön okiratba is foglalhatók. A szükségképpen elemek, esszenciáliák (szellemi alkotás használatának időleges átengedése, a betanítás és továbbképzés, mint megbízási jellegű elemek) ugyanakkor nem boncolhatók szét, nem különíthetők el, hiszen ezáltal a franchise szerződés éppen franchise jellegét veszítené el. A szerződэшalmazat koncepciót osztók szerint az egyes megállapodások a franchise szerződésre és egymásra tekintettel ítéltetnek meg, ugyanakkor felmerül a kérdés, hogyha a franchise egy szerződэшalmazat, amire az előbb elmondottak igazak, akkor milyen, melyik szerződésre való tekintettel kell elbírálni a többi jogügyletet? Vagy a franchise-ban, mint szerződэшalmazatban van egy külön franchise szerződés, ami ezt a vezérfonálszerepet betölteni hivatott? Ha ez így van, akkor még mindig nem definiáltuk ezt a (“kisebb”, netán “belső”) franchise szerződést magát.

Michael Martinek német professzor és a magyar szakirodalomban *Tóth Zoltán* révén terjedt el az a nézet, mely szerint a

²⁷ Rátky, id. mű 47. old.

franchise, vagy legalábbis annak bizonyos fajtája valójában *polgári jogi társaság*.²⁸

Martinek elmélete szerint a franchise szerződések két nagy csoportba oszthatók. Az ún. *szubordinációs franchise* felépítését a nagyfokú alá-fölérendeltség, az átadó széles körű ellenőrzési és utasítási jogai jellemzik, az átvevők stratégiai döntésekbe való beleszólásának teljes hiánya mellett. A *partneri franchise* rendszerekben az átvevők is részt vesznek a rendszer image-ének, globális üzletmenetének kialakításában, a konstrukció lelke pedig nem a szoros utasíthatóság és ellenőrizhetőség, hanem a spontán, önkéntes belső kohézió. E kategórián belül az átvevők részvételi lehetőségének intézményes formái szerint további három csoportot különít el Martinek. A *koordinációs franchise* esetében a szerződésben meg van jelölve, mely kérdésekben köteles az átadó figyelembe venni az átvevő véleményét. A *koalíciós franchise-nál* az átadó nemcsak franchise, hanem társasági szerződést is köt az átvevőkkel, így annyi polgári jogi társaság jön létre, ahány átvevő a rendszerben szerepel. Az érdekérvényesítés e párhuzamos koalíciók segítségével történik. Az integráció legintenzívebb lépcsője az ún. *konföderációs franchise*, ahol az átvevők mindezen túl egymással is társasági szerződést kötnek.

Tóth Zoltán pusztán a szubordinációs és a konföderációs modell létjogosultságát ismeri el. Hasonlóképpen tesz Weltrich, aki a forgalomközvetítői (azaz Absatzmittlungs-), illetve a társasági jogi (azaz gesellschaftsrechtliches) franchise között tesz különbséget, ám megjegyzi, hogy ez utóbbinak igen csekély a gyakorlati jelentősége.²⁹ Baudenbacher kritikája még tovább megy. Érvelése szerint a polgári jogi társaság (BGB-Gesellschaft) fogalmi eleme a közös cél (gemeinsamer Zweck), a franchise esetében ez pedig nem áll fenn, pusztán érdekközösségről beszélhetünk. A cél legfeljebb párhuzamosan ugyanaz, jellegében ugyanolyan, nevezetesen a profitszerzés; egymás gazdagítása, azaz a franchise együttműködés nem cél, hanem eszköz.³⁰

A magyar polgári jogban polgári jogi társaság nemcsak közös cél megvalósítása, hanem a felek közös gazdasági érdekeinek előmozdítására is létrejöhet [Ptk. 568. § (1)], így tételes jogi

²⁸ Tóth, id. mű 189-194. old.

²⁹ Weltrich, id. mű, 103-106. old.

³⁰ Baudenbacher, id. mű, 375. old.

szempontból nincs akadály annak, hogy a franchise-t, annak bizonyos típusát polgári jogi társaságnak tekintsük. Mégis fogalmi, dogmatikai kifogások merülnek fel. A franchise fogalmának alapvető eleme a felek jogi és pénzügyi önállósága. Az önállóságot megkérdőjelezi, ha az átadó és az átvevők polgári jogi társaságba tömörülnek, a felek jogai és kötelezettségei összemosódhatnak. Annak ellenére így van ez, hogy a polgári jogi társaság közismerten nem jogalany. Másrésről, ha a franchise-t polgári jogi társaságnak tekintjük, akkor “kiütöttük” hatékonyságának egyik legfontosabb gazdasági mozgatórugóját, nevezetesen az átadó és az átvevő közötti munkamegosztást. Vagyis, ha az átvevő nemcsak a helyi forgalmazással és marketinggel törődik, hanem akár jogilag kikényszeríthető eszközökkel a rendszer jellegének megváltoztatására törekszik, illetve az átadó ellenőrzési és utasítási jogait nem érvényesítheti, akkor nemigen lehet franchise-ról beszélni. Természetesen létezhet ilyen felállás jogszerűen, de talán nem véletlen, hogy a szubordinációs modell a domináns, és a polgári jogi társaságot is alkotó együttműködések gyakorlati jelentősége igen kicsi. Mindez persze nem jelenti azt, hogy a felek a franchise szerződés keretében ne állapodhatnának meg speciális egyeztetési fórumról, konfliktusrendezési mechanizmusról. Máshonnan közelítve, a rendszert gyengíti, ha az átadó nem utasíthatja, ellenőrizheti, s a hálózat presztízsének sérelme esetén nem zárhatja ki a renitens átvevőt, ugyanakkor a franchise nem is működhet másként jól, minthogy a felek szorosan együttműködnek, egymás véleményét (elsősorban az átadó az átvevőkét) figyelembe veszik. Így a szubordinációs és partneri franchise felosztással sem lehet egyet érteni.

A legtöbb szerző úgy véli, hogy a franchise *vegyes, típuskombinációs szerződés*.³¹ Azaz az egyik felet terhelő főszolgáltatások mindegyike egy-egy önálló szerződéstípus jellemző elemeként karakterizálható, az egyes elemek a jogügylet közgazdasági

³¹ Skaupy, Walther: Franchise-Vertrag, in: Beck'sches Formularbuch zum Bürgerrecht, Handels- und Wirtschaftsrechts [1991], 5. neubearbeitete Auflage, München, Verlag C.H. Beck, 836. old., Vígh József Ferenc: A jogválasztási kikötést nem tartalmazó franchise szerződések nemzetközi magánjogi megítéléséről, Külgazdaság 1995/10. szám, 145. old., Nochta Tibor: Franchise és franchise szerződés, in: Tanulmányok Benedek Ferenc tiszteletére [1996], Pécs, JPTE Állam- és Jogtud. Kar – Studia Iuridica 123., 226. old., Rátky, id. mű, 50. old., Weltrich, id. mű: 76. old. (A típuskombinációs szerződés fogalma szintén Rátkynál és Weltrichnél olvasható.)

céljának megfelelően épülnek fel, egymásra tekintettel és együtt teljesítendő; az ellenszolgáltatás pedig általában meghatározott pénzösszeg, amely minden egyes főszolgáltatást tekintve elkülönítlen meghatározható. A franchise szerződés esszenciális (szükségképpeni) elemei eszerint: valamilyen szellemi alkotás ideiglenes átengedése (licencszerződés), az átadó betanítási, tanácsadási, reklámozási és rendszerfejlesztési kötelezettségei (megbízási szerződés – bár itt problémaként merülhet fel, hogy a megbízó, az átvevő utasítási joga hiányzik), valamint a már elemzett kereskedelmi közvetítői szerződésre utaló összetevők. A franchise szerződés járulékos (akcidentális) részei pedig: gépek, berendezések, árukészlet tulajdonba adása (adásvétel), üzlethelyiség, illetve berendezési tárgyak használatba adása (bérlet), valamint az átadó esetleges kezességvállalása az átvevő bankhitel felvételénél.

Való igaz, hogy a franchise szerződésben fellelhetők egyes nevesített szerződéstípusok különböző elemei, de ezek az elemek nem egymás mellett, kombináltan helyezkednek el, hanem az egyes szolgáltatásokon belül is összekeverednek, vagyis integrációjuk fok magasabb, mint pl. egy vállalkozással vegyes adásvételi szerződés esetében. Helytálló az a megállapítás is, hogy az ún. belépődíjat a név, a különféle szellemi alkotások és a know-how ellenértékeként, a folyamatosan fizetendő forgalmi jutalékot (a royaltyt) pedig a visszatérő tanácsadás, képzés, reklámozás fejében teljesíti az átvevő. Ugyanakkor az átvevők nem pusztán díjat fizetnek, hanem egyéb, materiális jellegű és a franchise konstrukcióban igen jelentős szolgáltatásokat is kötelesek teljesíteni. Ilyen például az üzlethelyiség előírás szerű kialakítása, határidőre történő megnyitása, szabályszerű működtetése stb. Az ellenszolgáltatások és a díjfizetés sokkal összetettebb módon van jelen a rendszerben. A klasszikus “megbízó díjat fizet, megbízott szolgáltat” képlet itt nem megfelelő, az átadó tevékenysége és a forgalmi jutalék között jóval áttételesebb, közvetettebb az összefüggés. Ha mindkét fél “jól látja el feladatát”, akkor a vállalkozás sikeres lesz, sőt másképpen nem is lehetne az. A hangsúly tehát nem a szolgáltatások és ellenszolgáltatások szembeállítására helyeződik, hanem a lelkiismeretes együttműködésre, a kölcsönös sikerérdekeltségre. Mindösszességében a franchise szerződés háttérben nem egy meghatározott piaci értékű

szolgáltatáscsomag nyújtása áll, ellenérték fejében; hanem e bizonyos vállalkozási szisztéma jogi megvalósítása és közös működtetése.

3. A franchise helye a szerződési rendszerben

A szakirodalomból megismert öt koncepció (a franchise, mint bizonyos nevesített szerződések altípusa; mint atipikus, ámde sui generis szerződés; mint szerződéshalmazat; mint polgári jogi társaság és mint vegyes, típuskombinációs szerződés) cáfolata után ismertetni szükséges a franchise szerződési rendszerben elfoglalt helyének pozitív megközelítését is. Kiindulópontként egyetértően utalhatunk Miskolczi Bodnár Péter már idézett kijelentésére, mely szerint a franchise esetében a beolvasztott szabályok mennyisége egy idő után minőségi változást eredményezett. A minőségi változás azonban nem jogi természetű. A szerződés egyes elemei nem egymás mellett foglalnak helyet, hanem úgymond összeolvadtak egy közös gazdasági célorientációnak megfelelően. A franchise szerződés jogi megítélését éppen ez a tényező nehezíti meg, nevezetesen, hogy az egyes szerződési elemeket összefogó keret közgazdasági és nem jogi jellegű, vagy ahogy Darázs Lénárd nyilatkozik a problémáról: *“... helyesebb az a megközelítés, amely szerint a franchise viszonyt nem elsődlegesen jogviszonynak és szerződésnek tekintjük, hanem sokkal inkább egy önálló vállalkozási formának.”*³²

A franchise szerződés vegyes jellege nem vonható kétségbe, a benne előforduló elemek hovatartozásának egyértelmű azonosíthatósága vitathatatlan. Mind a negatív megközelítés (amely keretében a típuskombinációs modellt is kizártuk), mind a franchise-ban szereplő egyes szolgáltatások és ellenszolgáltatások egymáshoz és a szerződés egészéhez való viszonyának vizsgálata az Eike Schmidt nyomán megismert típusösszeolvasztó- (Typenverschmelzungsvertrag) avagy, ahogy elneveztük: integrált vegyes szerződések kategóriájához vezet.

A korábban felvázolt “színkör-modell” szerint: az egyes nevesített, ill. sui generis szerződések elemei összekeveredve, összeolvadva helyezkednek el a jogügyletben, mint a sokszínű kicsi körök. Az egész körből pedig mégis egy szám rajzolódik ki, amely

³² Darázs Lénárd: Franchise-szerződés in: Aktuális szerződésminták minden üzleti esetre (szerk.: Wellmann György), 1. kötet, [1997], Budapest, Verlag Dashöfer Gazdasági és Jogi Szakkiadó, 1. old.

egyetlen egy színhez sem kötődik egyértelműen és kizárólagosan, mégis az ábra lényegét adja. Ez a szám pedig nem más, mint a franchise mögött megbúvó racionalitás, azaz a munkamegosztás, a specifikált és jól identifikálható áru, ill. szolgáltatás, valamint a felek kölcsönös egymásra utaltsága: tehát amit közgazdasági értelemben franchise-nak hívunk.

A franchise, mint vegyes, típus-összeolvasztó szerződés nem önálló szerződéstípus tudományos értelemben. S tekintve, hogy a Polgári Törvénykönyvekben általában önálló szerződéstípusok, illetve ezek nevesített altípusai kapnak helyet, ez a rendszertani besorolás is egy érv lehet a franchise kodifikációja ellen. Ez az összefüggés azonban csak tendenciaszerűen igaz. Nincs, ill. nem lenne akadálya annak, hogy egy vegyes szerződés bekerüljön a Ptk-ba, ha nyomós érvek szólnak emellett. Át kell tehát tekinteni a franchise kodifikációja mellett és ellen szóló jogpolitikai, jogtechnikai és a gazdasági életből származó érveket, ellenérveket is.

III.

Gyakorlati érvek a kodifikáció mellett és ellen

1. Szabályozási szintek és tárgykörök a világ egyes államaiban³³

Az egyes államokban a franchise jogi szabályozása három szinten történik. Az első szint az ún. egészséges kereskedelmi jogi környezet (*healthy commercial law environment*), amelyhez a szerződések jogának általános szabályait, a társasági jogot, az adójogot, a szellemi alkotások jogát, a versenyjogot, az ingatlanok és termékfelelősség jogát, a fogyasztóvédelmet, beruházásvédelmet, valamint a biztosítási és a munkajogot sorolják. Nyilvánvaló, hogy ez a jogszabályi háttér nemcsak a franchise-hoz, hanem a modern piacgazdaság létéhez általában szükséges, így nemcsak azon országokban kell jelen lennie, amelyek a franchise-t tételes jogukba beemelték.

A második szint a *kis- és középvállalkozások élénkítésének, illetve a kisvállalkozók jogi védelmének tárgyköre*. E jogszabályok

³³ Az áttekintés forrása az UNIDROIT Franchising Guide. (Guide to international master-franchise agreements, Rome, 1998, 265-277. old.)

értelemszerűen a franchise-ra is kiterjednek, bár nem kifejezetten emiatt születtek. Ilyen például az 1989-ből származó francia ún. "Doubin" törvény a kereskedelmi és kézműves vállalkozások fejlesztéséről, a kiskereskedelmet szabályozó 1996-os spanyol jogszabály, az olasz polgári törvénykönyv szintén 1996-ban hatályba lépett új cikkelyei a kereskedelmi koncessziókról, valamint egy 1973-ból származó japán törvény a közepes és kiskereskedelmi vállalkozások támogatásáról.

A harmadik szintet, s egyben a legszűkebb értelemben vett s tulajdonképpeni franchise-kodifikációt a *franchise törvények, kódexek* jelentik. A legfejlettebb szabályozás nyilvánvalóan a franchise hazájában, az Amerikai Egyesült Államokban érhető tetten. Itt a szövetségi előírások, nevezetesen az 1979-es "Federal Trade Commission Rule" mellett számos tagállam, a források szerint tizenhét, további részletes szabályokat állapított meg. Néhány tagállam ezek közül egységesítette előírásait és létrehozták az Egységes Franchise Ajánlati Köriratot (Uniform Franchise Offering Circular). De létezik franchise törvény Kanadában, Alberta államban, Brazíliában (1994), Ausztráliában (1998) is. A franchise törvények előírásai általában az átvevők kiszolgáltatottságának csökkentése érdekében születtek: kivétel nélkül kiterjednek a franchise átadó részére előírt tájékoztatási, közzétételi kötelezettségekre a rendszert illetve az együttműködést illetően, érintik a franchise jogok átruházhatóságának, ill. a szerződés meghosszabbításának kérdéseit, továbbá igen részletesen szabályozzák a szerződés megszűnésének egyes eseteit különös tekintettel a rendkívüli felmondási okokra. A szerződéskötést megelőző fázis kapcsán azonban szigorúbb előírásokkal is találkozhatunk: az USA egyes tagállamaiban megkövetelik a franchise rendszerek hatósági bejelentését; az ausztrál törvény szerint meghatározott gondolkodási időt kell biztosítani a jövőbeni átvevők részére, és az információs csomag átadását írásban igazolni kell; Alberta franchise törvénye az átadó és átvevők közötti vitarendezést és a franchise átvevők önkormányzathoz való jogát is tartalmazza.

A franchise szabályozás körében semmiképpen nem szabad megfeledkezni a franchise szövetségek jogalakító szerepéről. E szervezetek, melyek többnyire az átadókat tömörítik, *etikai kódexeket* fogadnak el. [Ilyen például az Egyesült Államokban a Nemzetközi Franchise Szövetség (IFA), ami a nevével ellentétben valójában nem

nemzetközi, a Brit, az Olasz, a Kanadai, az Új-zélandi, a Fülöp-szigeteki, a Szingapúri, a Hong-kongi, a Dél-afrikai és az Európai Franchise Szövetség. A Magyar Franchise Szövetség ez utóbbi etikai kódexéhez csatlakozott.] Az etikai kódexek nem jogszabályok, hatályuk csak azon cégekre terjed ki, amelyek azt önkéntesen elfogadják. Ez azonban a szövetségi tagság feltétele. Az átvevők esősorban olyan rendszerekhez csatlakoznak, amelyekről tudják, hogy a szövetség tagjai és az etikai előírásokat betartják. A kódexek számos, az átvevőket védő kötelezettséget írnak elő az átadók számára, az átadók így nagyobb átvevői érdeklődésre számíthatnak az esetleges átvevők részéről.

E kódexek közvetve hatnak az egyes franchise szerződések tartalmára, s mivel nem jogszabályok, kötelező erejük (hatályuk) az átvevő és az átadó jogviszonyát illetően nincs. Az átvevő tehát nem hivatkozhat az etikai kódexben foglaltakra egy esetleges jogvitában a bíróság előtt, kivéve persze, ha a felek a kódex tartalmát kifejezetten a szerződés részévé tették. Más kérdés, hogy az etikai kódex megsértése esetén mindenképpen az átadó franchise szövetségből történő kizárását lehet kezdeményezni.

2. Érvek pro és kontra a franchise kodifikációjáról

A franchise kodifikációja melletti egyik fő érv a *franchise átvevők védelmének* szükségessége. Kaló Ágnes, az amerikai szabályozást elemző cikkében, több tagállam kódexének preambulumát idézi.³⁴ Eszerint a franchise átadók tőkeerős multinacionális nagyvállalatok, így a szerződést egyoldalúan a maguk javára alakítják ki. Az átvevők ezzel szemben kis- és középvállalkozások, akik ki vannak szolgáltatva a rendszergazda "kénye kedvének", gazdasági céljainak. Álláspontunk szerint ez a kiszolgáltatottság piaci eszközökkel is ellensúlyozható. Az átvevők maguk is üzletemberek, akik azért döntöttek a franchise mellett, mert így gyorsabban, biztosabban válhat jövedelmezővé vállalkozásuk. A szerződés megkötését megelőzően a franchise szövetség, franchise tanácsadók és jogi szakértők segítségét vehetik igénybe. Természetesen az általános szerződési feltételekkel

³⁴ Kaló Ágnes: A franchise szerződés megszűnése az amerikai jogban in: Magyar Jog, 1993/4. szám

történi szerződéskötés szabályai a franchise tekintetében is irányadóak. Az átvevők érdekeit szolgálják az etikai kódexben foglaltak is, amelyek egy közvetettebb, "finommechanikai" beavatkozást jelentenek, szemben a direkt, jogszabályi megoldással. Végezetül a legfőbb garancia nem más, mint a franchise közgazdasági lényege maga. Vagyis ha az átvevő elégedetlen, motivációja csökken (a díj túl magas, a szerződés bármikor megszüntethető és az átvevő a rendszerből komoly ok nélkül bármikor kizárható), netán elvész, nem fog teljes erőbedobással, lelkesedéssel küzdeni az üzlet, s így a rendszer működtetése, fejlesztése érdekében. Ha a franchise történetesen bekerülne a Ptk. kötelmi jog különös részébe, vajon kógens, vagy diszpozitív szabályokat állapítana meg a jogalkotó? A kógens szabályozás igen durva beavatkozás lenne a felek privát autonómiájába, így nem illeszkedne a különös rész diszpozitív szabályozási jellegébe és már csak a franchise sokszínűsége miatt sem lenne működőképes. A diszpozitív szabálytól pedig amúgy is eltérhetnének a felek, s ha a rendszergazda a fenti, a franchise lényegéből fakadó, összefüggést nem látja be, mindenképpen keresztülerőltet(het)né az általa kidolgozott szerződési feltételeket.

Rátky Miklós számos konkrét franchise szerződést vizsgált meg, s megállapította, hogy ezek egyharmada a *minimális szakszerűségi követelményeknek sem tesz eleget*.³⁵ Haraszi Mihály szintén rávilágít a felek *tudatlanságára, netán dolózus eljárására*.³⁶ (Például egy átadó a szerződés szabályait megkerülve egy másik kerületben, ám a forgalmas sugárút másik oldalán, az átvevő üzletével szemben hozott létre újabb egységet.) Ezek a diszkrepanciák szintúgy nem feltétlenül jogalkotás útján kezelhetők. Hanyag, tisztességtelen üzletemberek mindig is lesznek, s e konkrét kérdés szorosan illeszkedik az üzleti morál általános problémaköréhez. Bizonyos hozzáállásbéli gondok, attitűdök megszűnése, javulása valószínűleg a szociális piacgazdaság megszilárdulásától várhatók. Ha egy átadóról kitudódik, hogy úgy, vagy hasonlóan járt el, mint azt a példa illusztrálja, az átvevők elfordulnak tőle, s a franchise szövetség is kizárhatja tagjai sorából.

Miskolczi Bodnár Péter szerint *a piaci változás maga után vonja a gazdasági élet szereplői között létesülő jogviszonyok változását, ezen*

³⁵ Rátky, id. mű, 121-123. old.

³⁶ Haraszi Mihály: A franchise-rendszer magyarországi tapasztalatai in: Kereskedelmi Szemle, 1994./5. szám, 20-21. old.

belül a jogilag szabályozott kapcsolatrendszer tematikai változását is. Véleménye szerint a köztudatban benne él a Polgári Törvénykönyv átfogó módosítása, amely várhatóan a kötelmi jog különös részét is érinteni fogja.³⁷ E változások eklatáns példájának tekinti a franchise szerződést, amely törvényi szintű szabályozását tartja szükségesnek.³⁸ A változások és a szükséges változtatások tényének el- és felismerése mellett le kell azonban szögezni, hogy egy-egy jogügyletfajta gyakoriságát, jelentőségét nem feltétlenül törvényi szabályozása adja. (A franchise mellett a lízingre is gondolhatunk példaként). Továbbá hiába működik hazánkban számos franchise hálózat, a jelenség még kiforratlan és összességében relatíve új.

Gyakori érvként hangozik el, hogy *a kodifikált szabályanyag jelentősen megkönnyítené a bírák munkáját*. A bírói kar a kodifikáció elmaradása esetén sem marad "jogalkalmazói mankó" nélkül. Természetesen alkalmazhatja, sőt alkalmaznia kell a szerződésekre vonatkozó általános szabályokat. Másrészt a megállapodáson belüli egyes kikötések tekintetében pedig a jogtudomány által a vegyes szerződések kapcsán kimunkált három elmélet (kombinációs, kreációs, abszorpciós) segítségével juthat dűlőre.

A kodifikációs álláspontok cáfolata mellett számos önálló érv is felhozható a franchise törvényi szabályozása ellen.

Csécsey György hívja fel a figyelmet arra, hogy a külföldi befektetők inkább a *szerződési szabadság* (így a franchise szerződések önszabályozó jellege) hívei, továbbá elkerülendő a *franchise specifikus forum shopping*, Delaware effektus, vagyis hogy az átadók inkább olyan országokba törekszenek, amelyek franchise jogszabályt nem alkottak. Azt az országot tehát, ahol ilyen szabály van, a franchise rendszergazdák elkerülhetik.³⁹

Ellenérv, bár mint utaltunk rá relatív értékű ellenérv lehet a *franchise szerződés-rendszertani besorolása*. Vagyis a franchise úgymond típusösszeolvasztó, avagy integrált vegyes szerződés, dogmatikailag nem önálló szerződéstípus, nem is önállósult altípus. A Ptk-ban pedig kizárólag ilyen szerződések szerepelnek, így a franchise kodifikálása a szerződési jog különös rész rendszerét felborítaná.

³⁷ Miskolczi Bodnár, id. mű [1997], 11. old.

³⁸ Miskolczi Bodnár, id. mű [1995], 23. old.

³⁹ Csécsey, id. mű, 232. old.

Végezetül fel kell hívni a figyelmet egy kodifikáció-technikai problémára, amely a franchise fajtáinak sokszínűségéből ered, s nemcsak a már említett kógenia kontra diszpozitivitás kérdését érinti. *Nehezen állapítható meg ugyanis a különös szintje e szerződés kapcsán.* Ha túl általános szabályokat alkotunk, az nem igazán felel meg a jogalkotás céljának, s nem is lehet hatékony. A kazuisztikus, részletező szabályozás azonban azt eredményezheti, hogy számos franchise megállapodásfajta kiesik a törvény hatálya alól. Nem véletlen, hogy a franchise szerződések igen terjedelmes, egyéniesített, ún. önszabályozó szerződések.

IV. Összegzés

A franchise töretlenül fejlődő vállalkozási forma, amelyhez természetesen cizellált jogi környezetre van szükség. Ugyanakkor elsősorban közgazdasági és nem jogi kategória, amely sikerének titka – mint már többször említettük – a munkamegosztásban, a fogyasztói magatartás sajátosságaiban és a felek kölcsönös sikerérdekelttségében lelhető fel. Polgári jogi szerződésként igen sajátos képet mutat: elemeit egyes ismert szerződéstípusokból kölcsönzi, a gazdasági célnak megfelelően minőségileg átalakítva és elegyítve azokat. A kontinentális jogszemléletben semmiképpen sem önálló szerződéstípus, mivel minőségi újszerűségét nem jogi jellege adja. Törvényi szabályozása ellen számos gyakorlati érv szól.

Mindamellet láthattuk, hogy elsősorban az angolszász jogrendszerhez tartozó országokban igen fejlett franchise szabályozás létezik. Fény derült arra is, hogy a kodifikálni, vagy nem kodifikálni dilemma eldöntéséhez a jogdogmatikai és a gyakorlati, jogpolitikai elemzés egyaránt szükséges.

Mindezek alapján arra az álláspontra helyezkedhetünk, hogy a franchise inkorporálása a készülő új magyar Polgári Törvénykönyvbé jelenleg nem szükséges, nem aktuális. Nem lehet persze kizárni, hogy a gazdasági élet további alakulása révén a kodifikáció melletti érvek száma nő, s ezen érvek akár a dogmatikai szemlélet intései ellenére túlsúlyba kerülnek. Véleményem szerint ennek ma még (s talán általában

is) csekély a valószínűsége, s így a modern jogállami jogalkotás problémáit tanulmányozó Brunner Professzorral egyetértve, s hozzá hasonlóan Montesquieu gondolatával zárhatjuk le a kérdést, nevezetesen ha egy törvény megalkotása nem szükséges, akkor nem-megalkotása szükséges.⁴⁰

⁴⁰ Prof. Dr. Brunner: A működő jogállam jogalkotásának mai problémái, in: Samu Mihály: Jogpolitika [1997], Budapest, Rejtjel Kiadó Kft., 161. old.